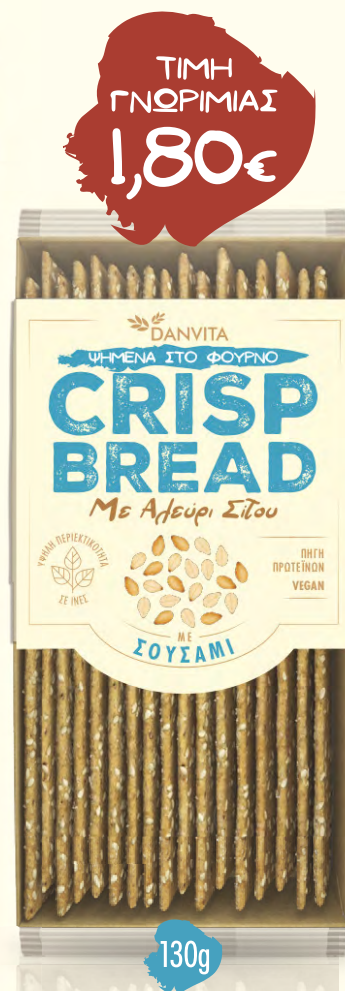


ΤΟ ΘΕΜΑ "ΦΡΥΓΑΝΙΑ" ΕΙΝΑΙ

# ΛΕΠΤΟ & ΝΟΣΤΙΜΟ!



ΤΙΜΗ ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ  
**1,80€**

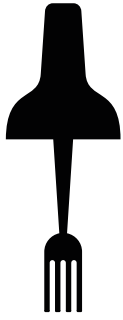
## CRISP BREAD

Νέα λεπτή φρυγανιά, σε μοναδικές γεύσεις για κάθε στιγμή!



- ✓ ΤΡΑΓΑΝΙΣΤΕΣ ΛΕΠΤΕΣ ΦΡΥΓΑΝΙΕΣ ΣΕ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΣΧΗΜΑ
- ✓ ΠΛΟΥΣΙΕΣ ΣΕ ΦΥΤΙΚΕΣ ΙΝΕΣ
- ✓ ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΣΘΕΤΑ & ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ





# HO.RE.CA. OPEN

Powered by  
FnB Daily

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ NEWSLETTER  
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ HO.RE.CA.



Με την υποστήριξη της πρωτοβουλίας ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ

Παρασκευή 19 Μαρτίου 2021 ΤΕΥΧΟΣ #34

• JMK GROUP

## ΕΝΟΠΟΙΕΙ ΚΟΥΖΙΝΕΣ ΚΑΙ ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΣΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΗΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ

Η εγχώρια αγορά εστίασης βρίσκεται αντιμέτωπη με μία πρωτοφανή κατάσταση. Στην ουσία είναι κλειστή για έναν χρόνο, με μία μικρή ανάπαυλα 5 μηνών. Η ζοφερή αυτή πραγματικότητα έχει οδηγήσει πολλές επιχειρήσεις στα όρια της επιβίωσης, έχει στεγνώσει από ρευστότητα την αγορά και υπάρχουν φόβοι πως πολλοί επιχειρηματίες, δεν θα καταφέρουν να διατηρήσουν τη δραστηριότητά τους. Ωστόσο η αγορά βρίσκει τρόπους να μετριάξει τις συνέπειες της πανδημίας και ένας από αυτούς, είναι η ενοποίηση κουζινών που ανήκουν στην ίδια αλυσίδα εστίασης.

### "ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ"

Πηγές από την JMK Group σημειώνουν στο Horeca Open πως, "μπορεί να μην σχεδιάζουμε εξαγορές μικρότερων καταστημάτων, καθώς υπάρχει πρόβλημα ρευστότητας στην αγορά, ωστόσο σχεδιάζουμε την ενοποίηση κουζινών, προκειμένου να αυξήσουμε την παραγωγικότητα και να μειώσουμε τα κόστη για την εταιρεία. Πιστεύουμε πως πολλοί στην αγορά εστίασης θα κάνουν το ίδιο, καθώς η αγορά πρέπει να ανταπεξέλθει στις προκλήσεις που προέκυψαν από την πανδημία του κορωνοϊού".

### "ΠΡΟΣΔΟΚΟΥΜΕ ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ"

"Η εστίαση αναγκαστικά σταδιακά θα ανοίξει. Δεν γνωρίζουμε ποιοι θα αντέξουν όμως, για να ζήσουν



Γιάννης Μωράκης, CEO, JMK Group

την επαναφορά σε μία κάποια κανονικότητα. Από το β' εξάμηνο σταδιακά, θα ανοίξει και ο τουρισμός, ο οποίος ίσως είναι αυξημένος. Αυτό σημαίνει πως, εστιατόρια στο κέντρο της Αθήνας και στα νησιά, όπως η Μύκονος, θα τρέξουν. Το ζητούμενο είναι η στήριξη του κράτους να επεκταθεί και όταν ανοίξει η εστίαση", αναφέρουν οι ίδιες πηγές.

### "ΔΕΝ ΚΡΑΤΑ ΤΟ DELIVERY"

Σχετικά με τη νέα τάση στην αγορά, που ακούει στο όνομα "delivery", οι ίδιες πηγές καταλήγουν λέγοντας πως, "σε καμία περίπτωση δεν μπορεί ο τζίρος να υποκαταστήσει το άνοιγμα των καταστημάτων. Λειτουργεί μόνο συμπληρωματικά. Όσοι καταφεύγουν στο delivery, απλώς συγκρατούν ένα μέρος του τζίρου, όμως αμφιβάλλουμε αν στο τέλος της ημέρας υπάρχει εξισορρόπηση του κόστους ή παράγει ζημιές".

## EDITORIAL

### Υπεύθυνη στάση

Να ανοίξει άμεσα ή να μην ανοίξει άμεσα η εστίαση; Οι λοιμωξιολόγοι επιμένουν ότι πρέπει να καθυστερήσει λίγο ακόμα. Οι επιχειρηματίες πιέζουν για επίσηυση. Χθες, μας προέκυψε και η άποψη ότι, δεδομένου πως τα κρούσματα αυξάνονται και ο κόσμος συγκεντρώνεται σε σπίτια, δηλαδή σε κλειστούς χώρους, πρέπει να ανοίξουν όλα τώρα, χθες, γιατί αυτό είναι προτιμότερο. Επιστήμονας δεν είμαι. Λέω, όμως, το εξής: Όταν αποφασιστεί η επανέναρξη λειτουργίας της εστίασης, όποτε και αν γίνει αυτό, το Νούμερο 1 θέμα είναι το εξής:

Η υπεύθυνη στάση όλων. Και, όταν λέω όλων, εννοώ και των τριών πλευρών: Πρώτον, των καταστηματαρχών, οι οποίοι οφείλουν να τηρούν τα προβλεπόμενα μέτρα (αποστάσεις, παροχή προϊόντων προσωπικής υγιεινής σε πελάτες και προσωπικό), αλλά και να ζητούν επιτακτικά έως και να επιβάλουν στους πελάτες τους να συμμορφώνονται και να λειτουργούν βάσει αυτών. Ακόμα και αν έτσι γίνονται δυσάρεστοι στους ανεγκέφαλους, κερδίζουν την εμπιστοσύνη των υπεύθυνων πελατών.

Δεύτερον, των πελατών, οι οποίοι πρέπει να πράττουν εκεί ό,τι πράττουν στο σπίτι τους και να απαιτούν από τις επιχειρήσεις να κάνουν το ίδιο. Επίσης, να αποδοκιμάζουν όσα καταστήματα δεν τηρούν τα μέτρα, μην πηγαίνοντας σε αυτά. Τρίτον, των ελεγκτικών αρχών, που οφείλουν να είναι απόλυτα αυστηροί με όσους επιχειρηματίες αγνοούν επιδεικτικά τα μέτρα αυτά και να επιβάλουν τα προβλεπόμενα πρόστιμα, χωρίς δεύτερη συζήτηση. Μόνο έτσι μπορούμε να είμαστε σίγουροι ότι το πράγμα θα λειτουργήσει σωστά, και με το λιγότερη δυνατή επιβάρυνση στη δημόσια υγεία.

Νεκτάριος Β. Νώτης  
[nectarios@notice.gr](mailto:nectarios@notice.gr)







Νίκος  
Δαδίτσιος,  
Επικεφαλής,  
Square 22

## • Ν. ΔΑΔΙΤΣΙΟΣ (SQUARE 22) ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ ΚΟΥΖΙΝΩΝ ΚΑΙ ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ DEPARTMENTS ΓΙΑ DELIVERY

Τις νέες τάσεις της αγοράς εστίασης, που προέκυψαν κατά τη διάρκεια της πανδημίας του κορωνοϊού και αναμένεται να συνεχιστούν και μετά την πανδημία, αναλύει ο Νίκος Δαδίτσιος, CEO της εταιρείας παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών για επιχειρήσεις εστίασης, Square 22. Όπως ο ίδιος σημειώνει, "αναμένεται, μετά την πανδημία, να ενοποιηθούν κουζίνες που ανήκουν στην ίδια αλυσίδα εστίασης. Αυτό θα γίνει για την εξοικονόμηση κόστους και καλύτερης οργάνωσης του εστιατορίου. Την ίδια στιγμή, καταγράφεται η τάση κουζίνες να λειτουργούν σε μέρη απομακρυσμένα από την έδρα του εστιατορίου. Αυτή η τάση αφορά μόνο στο delivery και την εξυπηρέτηση των καταναλωτών μέσω delivery. Πρόκειται για μία νέα κανονικότητα, η οποία θα συνεχιστεί και μετά το πέρας της πανδημίας του κορωνοϊού".

### ΓΙΑΤΙ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

"Αν και στη χώρα μας δεν συμβαίνουν εξαγορές, στο εξωτερικό η τάση είναι διαφορετική. Μεγάλες αλυσίδες εστίασης αγοράζουν

μικρότερες. Ο λόγος είναι πως στην αγορά υπάρχει πρόβλημα ρευστότητας, ενώ η πανδημία του κορωνοϊού δεν δίνει πρόσβαση σε χρηματοδότηση σε μικρότερες αλυσίδες. Επομένως, προκύπτουν ευκαιρίες για τους μεγαλύτερους παίκτες του κλάδου, να αγοράσουν σε χαμηλές αποτιμήσεις και να περιμένουν την ανάταση της αγοράς. Οι μεγαλύτερες αλυσίδες είναι πιο θωρακισμένες στην κρίση, έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση και είναι καλύτερα οργανωμένες σε ό,τι αφορά στην εσωτερική τους διάρθρωση", τονίζει ο κ. Δαδίτσιος.

### ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

"Θεωρώ πως, από τον Ιούνιο η αγορά θα αρχίσει σταδιακά να ανοίγει και να επανέρχεται στην κανονικότητα. Επίσης, προσδοκώ σε ένα καλύτερο τουριστικό καλοκαίρι, συγκριτικά με την άπνοια του 2020, επομένως και αυτό θα συμβάλλει στην ανάκαμψη της αγοράς. Θεωρώ πως, φέτος θα είναι καλύτερη χρονιά για την αγορά από πέρυσι", καταλήγει ο CEO της Square 22.

## HORECAOPINION

### Αυτορρύθμιση

Το σημερινό Horeca Open αναδεικνύει ένα σημαντικό θέμα, ακολουθώντας τη διεθνή και εγχώρια αγορά. Η κρίση του κορωνοϊού έχει δημιουργήσει ιδιαίτερες συνθήκες στην αγορά, με την πτώση του τζίρου της εστίασης να οδηγεί σε έλλειψη ρευστότητας και αυτή με τη σειρά της στην περιστολή δαπανών. Η ανεργία στη χώρα μας θα αυξηθεί και τα προσωρινά στοιχεία, που είναι διαθέσιμα από τις δημόσιες Αρχές, δεν αντικατοπτρίζουν πλήρως την απώλεια θέσεων εργασίας στον κλάδο, καθώς πολλοί εργάζονται χωρίς ασφάλιση... Παρά όμως τη δύσκολη συγκυρία, η κρίση δημιουργεί... ευκαιρίες. Αρκεί κανείς να τις δει. Οι προϋποθέσεις ανάπτυξης του κλάδου περνούν μέσα από την είσοδο νέων παικτών στην αγορά και τις συγχωνεύσεις. Στη διεθνή αγορά, ο κλάδος των εξαγορών και συγχωνεύσεων έχει αναθερμανθεί. Εταιρείες που διαθέτουν ρευστότητα, εξαγοράζουν, σε χαμηλές τιμές, άλλες εταιρείες. Λογικό, καθώς η πανδημία ρίχνει τις αποτιμήσεις και ωθεί τους επιχειρηματίες σε αναζήτηση ρευστότητας. Η άλλη τάση έχει να κάνει με τις συγχωνεύσεις. Η ισχύς εν τη ενώσει, καθώς όταν συνενώνονται δύο επιχειρήσεις, θωρακίζονται καλύτερα απέναντι στις επιπτώσεις της πανδημίας, αλλά και γενικότερα έναντι κάθε κρίσης. Επιστρέφοντας στην εγχώρια αγορά, η Ελλάδα απέχει από τις εξαγορές. Ο λόγος είναι πως οι εταιρείες που συγκαταλέγονται στην κατηγορία των ομίλων είναι λίγες, ενώ κυριαρχούν οι μικρομεσαίες εταιρείες. Αυτό βέβαια δεν αποκλείει ευρύτερες συνέργειες, με τη συνένωση κουζινών και πελατολογίου. Εν ολίγοις, η αγορά διεθνώς και εγχωρίως... αυτορρυθμίζεται.

Νικόλας Ταμπακόπουλος  
[nicolas@notice.gr](mailto:nicolas@notice.gr)

## • AARON ALLEN ΓΙΑΤΙ ΘΑ ΣΥΝΕΧΙΣΤΟΥΝ ΤΟ 2021 ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ

Η πανδημία του κορωνοϊού μπορεί να οδήγησε τον κλάδο της εστίασης διεθνώς, σε χαμηλές πωλήσεις και έλλειψη ρευστότητας, ωστόσο η κρίση δημιούργησε και...ευκαιρίες. Έτσι λοιπόν, σύμφωνα με την εταιρεία ερευνών AARON ALLEN, φέτος αναμένεται να υπάρξουν εξαγορές και συγχωνεύσεις μεγάλων επιχειρήσεων εστίασης, αυξημένες κατά 5%, συγκριτικά με το 2020. Οι λόγοι είναι οι εξής:

- Έλλειψη ρευστότητας
- Χαμηλές αποτιμήσεις
- Συγχωνεύσεις για να αντιμετωπιστούν οι οικονομικές επιπτώσεις της πανδημίας
- Ευκαιρίες για όσους διαθέτουν ρευστότητα



## ΘΑ ΑΝΟΙΞΟΥΝ ΟΙ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΕΙΣ

Σύμφωνα με την εταιρεία ερευνών, καθώς ο κλάδος θα επανέρχεται στην κανονικότητα, κάτι που αναμένεται να συμβεί το δεύτερο μισό του τρέχοντος έτους, και η πανδημία θα υποχωρεί, οι τράπεζες θα ανοίξουν την κάνουλα των χρηματοδοτήσεων. Κάτι που θα οδηγήσει, όσες εταιρείες ή επιχειρηματίες διαθέτουν ρευστότητα, στην αίτηση δανείων, όπου το κεφάλαιο που θα δανειστούν θα είναι εγγυημένο. Επίσης, το κόστος δανεισμού έχει πέσει σημαντικά, καθώς τα επι-

τόκια είναι χαμηλά, όπως άλλωστε και των κρατικών ομολόγων.

## ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ

Σύμφωνα με την έρευνα, η ανάπτυξη των εξαγορών θα συνεχίσει να υφίσταται για την επόμενη πενταετία, καθώς ο κλάδος αναδιρθρώνεται. Η είσοδος του delivery, η ψηφιοποίηση των υπηρεσιών εστίασης, καθώς επίσης και η είσοδος νέων παικτών στην αγορά, θα οδηγήσουν σε έναν νέο κύκλο εξαγορών και συγχωνεύσεων.

## • HORECA OPINION ΓΙΑΤΙ ΑΝΑΠΤΥΣΣΕΤΑΙ Η ΑΓΟΡΑ ΤΣΑΓΙΟΥ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΠΑΝΔΗΜΙΑ

Παρά την πανδημία του κορωνοϊού και τις επιπτώσεις της στην κατανάλωση, προκύπτουν σημαντικές ευκαιρίες στην αγορά. Η εταιρεία μας, Chado Tea, εδώ και τριάντα χρόνια δραστηριοποιείται στην αγορά του Los Angeles στις ΗΠΑ. Η πανδημία του κορωνοϊού ανέτρεψε την κατανάλωση στα φυσικά καταστήματα, όμως μπήκαμε στην αγορά του online delivery. Το αποτέλεσμα της συνεργασίας μας με πλατφόρμες delivery και της ανάπτυξης του δικού μας δικτύου delivery, οδήγησε στην επέκταση των δραστηριοτήτων μας εκτός της πόλης.



Brandon Shah, CEO, Chado Tea

Κάτι που μέχρι τότε δεν είχαμε εξετάσει. Επομένως, η πανδημία φέρνει και ευκαιρίες, τις οποίες αρκεί να δουν οι επιχειρηματίες. Ως εταιρεία, καταγράψαμε αύξηση του κύκλου εργασιών μας το 2020, συγκριτικά με το 2019, κάτι που οφείλεται εξ'ολοκλήρου στο delivery. Η αγορά τσαγιού, τουλάχιστον για την επόμενη πενταετία, θα αναπτύσσεται, κάτι που οφείλεται στη στροφή των καταναλωτών στην ισορροπημένη διατροφή και στον υγιεινό τρόπο ζωής. Άλλωστε, η κατανάλωση στο σπίτι θα συνεχίσει να καταγράφει αυξητικές τάσεις και μετά το πέρας της πανδημίας, καθώς οι καταναλωτές θα αργήσουν να αισθανθούν άνετα με την κατανάλωση τροφίμων και ποτών στα φυσικά καταστήματα. Επομένως, το timing για τις υπηρεσίες μας είναι αρκετά θετικό.

THE TRENDLETTER

**Sō Posh!**

καθημερινά με το





## • ΕΣΤΙΑΣΗ 2020: ΧΡΟΝΙΑ ΕΞΑΓΟΡΩΝ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ ΤΟΥ DELIVERY

Η πανδημία του κορωνοϊού είχε ως αποτέλεσμα, την κατακόρυφη πτώση του τζίρου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην εστίαση. Οι επιχειρήσεις έμειναν κλειστές, για μεγάλο χρονικό διάστημα, σε όλο τον κόσμο, ενώ όταν ανοίγουν, δεν έχουν την ίδια προσέλευση πελατών όπως πριν την πανδημία. Η αιτία είναι πως, η πανδημία του κορωνοϊού και η μετάδοσή του έχουν οδηγήσει τους καταναλωτές στο να αποφεύγουν το dine in, καθώς θεωρούν πως αυξάνονται οι πιθανότητες μετάδοσης του κορωνοϊού.

### ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΣΤΡΟΦΙΓΓΑΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Επίσης, η πανδημία ανέδειξε πόσο ευάλωτος είναι ο κλάδος σε περιπτώσεις κρίσεων και πόσο εύθραυστη είναι η εξυπηρέτηση των πελατών στα φυσικά καταστήματα. Αυτό οδήγησε τα τραπεζικά ιδρύματα να μην δανειοδοτούν τις επιχειρήσεις και έτσι αυτές να αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ρευστότητας.

### Η ΚΡΙΣΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Ωστόσο το 2020, παρά την κρίση που διέρχεται ο κλάδος, πραγματοποιήθηκαν πολλές εξαγορές και επέκταση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων. Ο λόγος είναι πως, όσοι είχαν ρευστότητα τοποθετήθηκαν στην αγορά, ευελπιστώντας στη σταδιακή επάνοδο στην κανονικότητα και στην αύξηση των πωλήσεων. Πολλές αλυσίδες άλλωστε, στην προσπάθειά τους να βρουν ρευστότητα, οδηγήθηκαν στην πώληση περιουσιακών τους στοιχείων σε πολύ χαμηλές αποτιμήσεις. Το Fnb Daily παρουσιάζει τις εξαγορές που σημάδεψαν, το προηγούμενο έτος, την αγορά εστίασης, διεθνώς.



### Η YUM BRANDS ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΗΝ HABIT BURGER GRILL

Η Yum Brands, με την έναρξη της πανδημίας, εξαγόρασε την Habit Burger Grill για \$375 εκατ.



### Η ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ONTRAY

Η Zuul Kitchens προχώρησε, με το ξέσπασμα της πανδημίας, στην εξαγορά της Ontray, ένα σύστημα ηλεκτρονικών παραγγελιών. Στόχος της εταιρείας ήταν, να αποκτήσει πρόσβαση σε ένα κοινό που έκανε παραγγελίες ηλεκτρονικά και την οποία δεν είχε μέχρι τότε.



### Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ CHORRT

Η Chorrt, που δραστηριοποιείται στην αγορά έτοιμων σαλατών, εξαγόρασε την Dos Toros Taqueria, λίγους μήνες μετά το ξέσπασμα της πανδημίας. Στόχος ήταν η ενίσχυση των μεριδίων αγοράς και η διεξόδυση στην αγορά delivery.



### ΠΤΩΧΕΥΣΗ ΚΑΙ...ΕΞΑΓΟΡΑ

Η BBQ Holdings εξαγόρασε την Granite City Food & Brewery, η οποία χρεοκόπησε μέσα στην πανδημία του κορωνοϊού.



### Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΤΗΣ FORTRESS

Η Krystal, που αντιμετώπιζε μεγάλα προβλήματα οφειλών και ρευστότητας, πωλήθηκε στην Fortress έναντι \$27 εκατ.

Αμφίδρομη Επικοινωνία με την Αγορά στο [horecaopen@notice.gr](mailto:horecaopen@notice.gr)